

# Proyecto de optimización de Compras Indirectas en empresa de producción, comercialización y distribución Alimentación y Bebidas



## CONTEXTO

- ✧ Proyecto de optimización de las Compras Indirectas y optimización de los procesos internos

### Base de partida:

- ✧ Las principales categorías de gasto (45 M€) son Marketing, Servicios Generales, IT, Recursos Humanos, gestionadas fundamentalmente por los clientes internos.
- ✧ Alto número de proveedores actuales que generan gran carga de tareas administrativas

## METODOLOGÍA

- ✧ Definición de las estrategias de compra por categoría y aplicación de las palancas de optimización seleccionadas: comerciales (sourcing, RFI\*, RFQ\*, ...), técnicas (RTC\*) y operacionales (organización y procesos)
- ✧ Gestión de las negociaciones conjuntas clientes – Ayming
- ✧ Realización de workshops para identificar mejoras internas y planificarlas en un Mapa de Ruta

(\*) RFI: Request for Information; RFQ: Request for Quotation; RTC: Redesign to Cost

## RESULTADOS

- ✧ Mejora del nivel de servicio al cliente interno abarcando todo tipo de compras (más de 330 compras no-previstas)
- ✧ Incremento notable de la media de ahorros del Departamento, pasando del 10% al 20%
- ✧ Implantación de mejoras organizativas y de procesos para profesionalizar la función de Compras
- ✧ Implementación en otras áreas de compras: Logística y packaging
- ✧ Extensión de la metodología de compras a toda la compañía

AHORRO TOTAL GENERADO:  
20%

